

Lesjöfors met tout en œuvre pour développer les ventes de ressorts de suspension des distributeurs français.

Les ressorts de suspension restent un produit trop confidentiel sur notre marché Français. Robert Glynn, Directeur des Ventes et Marketing, Lesjöfors Automotive, nous explique pourquoi ce produit, sous-exploité en France, devrait être mieux considéré par la rechange indépendante.

Richard Teulat, Directeur de Trade Développement, sales manager de Lesjöfors pour la France, nous détaille les solutions logistiques mises en place pour rendre le produit accessible au plus grand nombre de distributeurs français.

Lesjöfors Automotive en chiffres

Qui est Lesjöfors ?

Robert Glynn : Lesjöfors Automotive est une branche du groupe Lesjöfors AB Group of Sweden, dédié aux ressorts de suspension. Nous fabriquons des ressorts depuis plus de 160 ans. Lesjöfors est le plus grand fabricant de ressorts de la région nordique et un leader européen.

Fort de 26 unités de fabrication dans 13 pays, nous employons 1 700 personnes pour un CA de près de 250 millions d'euros.

L'Europe du Ressort

Quels sont vos marchés ?

Robert Glynn : Nous travaillons à la fois pour l'industrie et la rechange automobile, VL et VUL. Nos marchés principaux en rechange sont : Royaume-Uni, Allemagne, Russie, Scandinavie et bien entendu France. Pour l'Europe, nous proposons plus de 5 500 références au catalogue et plus de 300 nouvelles références chaque année dont les lames de ressort dédiées aux VUL.

Nous possédons 2 marques de qualité au positionnement équivalent : Lesjöfors et Kilen.

Les ventes de ressorts sont-elles homogènes en Europe ?

RG : La vente de ressorts varie fortement d'un pays à l'autre, en fonction de la température hivernale, du sel répandu, de l'état des routes et de l'âge moyen des véhicules. Le froid a un impact certain sur les ressorts et, par conséquent, l'Europe centrale et du Nord vend davantage de ressorts. Dans ces régions, le rapport entre les ventes de ressorts et d'amortisseurs a même augmenté en faveur des ressorts, car la qualité des amortisseurs s'est améliorée au fil des ans et la conception des ressorts a soutenu cette évolution avec, par exemple, l'apparition de ressorts à charge latérale conçus pour réduire la force latérale sur le joint de la tige du piston de l'amortisseur.

Y vend-on plus de ressorts que d'amortisseurs ?

RG : Dans les régions où, historiquement, le rapport était de 3 amortisseurs pour 1 ressort, il est maintenant très souvent inférieur à 2 amortisseurs pour 1 ressort, et continue à évoluer progressivement en faveur des ressorts. Sur certains marchés comme le Royaume-Uni, il se vend aujourd'hui plus de ressorts que d'amortisseurs.

Comment expliquer cette croissance ?

RG : Il semble également que le marché prenne de plus en plus conscience de la nécessité de remplacer les deux composants : l'amortisseur qui contrôle le rebond, pendant que le ressort absorbe le choc. En tant que tel, le ressort est un composant critique qui doit être contrôlé et remplacé si nécessaire. Les ressorts s'affaissent ou perdent de leur longueur avec le temps, ce qui déséquilibre la suspension et peut entraîner des problèmes de sécurité. La rupture demeure cependant la principale raison du remplacement des ressorts.

Quel avenir pour le marché du ressort ?

RG : Les ressorts en première monte ont tendance à contenir moins de matière et, par conséquent, à être plus fortement sollicités et de plus en plus sujets à des ruptures prématurées. L'expansion rapide du marché des véhicules électriques et l'augmentation de la charge exercée sur les suspensions par de lourdes batteries ne font qu'accentuer cette tendance. En outre, les systèmes d'aide à la conduite (ADAS) exigent une attitude constante du véhicule pour bien fonctionner. Le ressort a donc un bel avenir devant lui !

La France du Ressort

Comment le marché français évolue-t-il ?

Richard Teulat : Nous estimons 1 ressort changé pour 10 amortisseurs environ, soit 10 fois moins qu'au Royaume Uni.

Pourquoi un tel écart ?

RT : Nous constatons de fortes disparités de potentiel entre les régions Nord, Nord-Est et Rhône-Alpes qui sont proches des meilleurs ratios européens, et les régions Ouest et Sud de la France. Notre objectif est de réduire ces disparités régionales.

Est-ce un problème uniquement climatique ?

RT : Les conditions climatiques jouent, mais également la disponibilité et la facilité d'accès des produits chez le distributeur, et donc auprès du garage.

Que faites-vous pour cela ?

RT : Nous sommes présents chez AFP (Gennevilliers), Est Entrepôt (Nancy) et bien entendu DASIR (Lyon) qui est notre partenaire historique.

Nous venons de conclure un accord très positif avec l'acteur leader de la rechange indépendante en France, qui stocke la gamme Lesjöfors sur sa plateforme nationale.

Ainsi, entre les stocks nationaux et régionaux de nos partenaires, les marques Lesjöfors et Kilen sont globalement disponibles en H+4 pour l'ensemble de la distribution en France.

Notre objectif est maintenant de poursuivre notre maillage régional notamment vers le sud et l'ouest France.

Enfin, nous faisons également un gros travail de sensibilisation sur le marché spécifique des lames de ressort pour le parc des VUL, marché aujourd'hui également sous-exploité en France : par manque de communication et de disponibilité immédiate. Nos partenaires à ce titre nous ont suivi dans la mise en place de stocks spécifiques en lames de ressort.

Quel est l'impact du contrôle technique ?

RT : La défaillance des ressorts est intégrée sous le code 5.3.1.a.2. : « *RESSORTS ET STABILISATEURS : Mauvaise attache des ressorts ou stabilisateurs au châssis ou à l'essieu.* » L'an dernier elle a concerné selon l'OTC 1,32% du parc contrôlé VL (232 500 véhicules présentant un défaut) et 1,96% du parc contrôlé VUL (50 500 véhicules). A titre de comparaison, ce taux est supérieur à l'usure excessive constatée pour les plaquettes ou garnitures de freins VL (1,26%) comme VUL (1,45%).

En conclusion, pourquoi un distributeur devrait-il s'intéresser au ressort ?

RT : Plutôt que de se battre à coup de remises sur les produits de grande vente, les distributeurs ont tout intérêt à se positionner sur cette gamme de service dont le Prix Public Conseillé moyen varie entre 80 et 100€HT. Les ressorts doivent par ailleurs être changés par paire.

C'est donc un marché à exploiter et une opportunité de développement à saisir à nos côtés.



Image : LESJÖFORS- PRODUIT



Image : KILEN – PRODUIT



Image : LESJÖFORS – LAMES



Image : LESJÖFORS- RESSORT



Image : Richard TEULAT